

Una perspectiva des de les ciències socials dels regals als metges per part de la indústria

Jason Dana, George Loewenstein

Traducció de Joan M. V. Pons i Gaietà Permanyer Miralda de l'article: Dana J, Loewenstein G. A social science perspective on gifts to physicians from industry. JAMA. 2003;290:252-5.

Existeix un conflicte d'interès quan l'interès ètic o professional primari xoca amb l'interès propi financer, situació, aquesta, que es presenta freqüentment en la pràctica mèdica. Quan els metges són remunerats per la realització de proves o procediments específics, el fet de recomanar-los suposa un conflicte d'interès. Quan són compensats monetàriament per aportar malalts que participin en assaigs clínics, els metges es troben en una posició de conflicte a l'hora de decidir si els seus pacients són o no apropiats pels estudis. En portar a terme recerca recolzada per la indústria, els metges encaren una demanda implícita de resultats positius per tal d'obtenir suport financer subsegüent. Quan les companyies farmacèutiques festegen els metges que prescriuen molt, el fet d'escriure una prescripció passa a ser una acció que no sols té conseqüències en la salut i les finances dels pacients, sinó que també té conseqüències financeres per al metge. Aquesta darrera font de conflicte d'interès és el focus principal d'aquest comentari.

Quan es discuteix sobre els regals per part de la indústria, sigui en revistes mèdiques, en mitjans de comunicació o en debats polítics, es pot entreveure una perspectiva comuna. L'efecte esbiaixant d'acceptar regals es considera com un assumpte d'elecció deliberada. La perspectiva convencional en l'acceptació de regals implica que els metges, que estan esbiaixats per l'expectativa d'un guany personal, estan disposats a fer quelcom mancat d'ètica. Aquesta perspectiva, sens dubte, contribueix a la indignació amb què molts professionals responen quan es suggereix que els regals generen biaixos. En veure's el biaix com intencional, una al·legació de biaix és una acusació implícita de deshonestedat.

Moltes de les polítiques que tracten els conflictes d'interès semblen partir d'aquesta manera d'entendre el biaix. Prenguem, per exemple, la qüestió de la grandària del regal. Les guies recents de la patronal de la indústria farmacèutica americana, així com les recomanacions de l'Oficina de la Inspecció General de Salut i Serveis Socials dels EUA, estableix que els regals "més enllà del seu valor nominal" són inapropiats, mentre que els regals petits poden no ser-ho. Diferents enquestes mostren que els met-

ges veuen també els regals petits com a èticament més acceptables que els grans i cartes a revistes mèdiques afirmen que els regals petits no afecten el judici professional respecte a un producte. Aquestes polítiques, enquestes i cartes el que mostren és la creença que els regals petits no són suficientment temptadors per influir en l'elecció del que es prescriu, com si els metges estiguessin expressament sospesant el cost del biaix i el benefici de la recompença.

Aquesta visió d'elecció deliberada es contradiu amb la recerca en ciències socials, que mostra que, fins i tot quan els individus tracten de ser objectius, els seus judicis estan subjectes a un biaix en interès propi inconscient i involuntari. Quan les persones es juguen alguna cosa, en el moment d'una conclusió particular, sospesen els arguments d'una manera esbiaixada que afavoreix una conclusió determinada. Retornant a l'exemple de la grandària dels regals, és per la subtil manera en què el receptor avalua els arguments que fa el donant del present que els petits regals poden arribar a ser sorprenentment influents. Encara més, els individus són generalment inconscients del biaix, amb la qual cosa no fan esforços per corregir-ho o per evitar, de bon començament, els conflictes d'interès.

En aquest article revisem la recerca sociològica bàsica que mostra com les motivacions financeres distorsionen el judici, mostrant el paral·lisme dels regals als metges per part de la indústria amb la recerca mèdica i traient implicacions polítiques al respecte. Una resposta apropiada a l'assumpte dels regals de les companyies farmacèutiques depèn en gran manera d'una comprensió realista de la psicologia dels conflictes d'interès. Les polítiques que prenen el seu sentit a partir de la interpretació del biaix com una elecció deliberada (per exemple, limitant la seva grandària, amb iniciatives educatives, amb la declaració obligatòria dels conflictes d'interès) seran probablement inefectives si el biaix és de fet involuntari i inconscient. Ens focalitzem en el problema dels regals que dona la indústria perquè constitueix un bon exemple per demostrar els nostres punts bàsics. Les implicacions de la recerca en ciències socials poden ser, tanmateix, d'aplicació més àmplia en les polítiques per al maneig de pràcticament tots els conflictes d'interès en l'àmbit mèdic i en l'atenció sa-

nitària, però també en els conflictes d'interès en altres àrees fora de la medicina.

Els regals de la indústria: un problema per als responsables polítics

Els regals de la indústria farmacèutica contribueixen al ràpid increment dels costos de l'atenció sanitària i, més específicament, a l'increment de la despesa farmacèutica. Entre els anys 1995 i 2000, la despesa en receptes s'ha doblat (de 64,7 a 132 mil milions de dòlars). El 2001 s'incrementà un altre 17%, estimant-se que una quarta part d'aquest augment parteix del canvi cap a la prescripció de fàrmacs més cars. La indústria farmacèutica empra "visitadors" que es troben amb els metges per promoure agressivament, aparentment amb èxit, els fàrmacs més nous i també més cars. S'ha trobat una correlació positiva entre el cost de les eleccions terapèutiques que realitza el metge i la magnitud de contacte amb els visitadors. Wazana conclou, a partir de la revisió de 29 estudis empírics, que la interacció entre professionals de la salut i companyies farmacèutiques dona lloc a un augment del cost de les receptes i a una prescripció irracional. Aquest increment és problemàtic donada la prevalença de fàrmacs nous, cars i amb un valor incremental qüestionable. Entre 1989 i 2000, la Food and Drug Administration (FDA) va considerar que el 76% dels nous fàrmacs aprovats no eren més que innovacions moderades respecte a tractaments preexistents, essent molts d'ells una modificació d'un producte antic amb el mateix ingredient. L'any 2000, la mitjana del preu d'aquests medicaments classificats com nous era quasi el doble que la mitjana del preu dels fàrmacs existents per les mateixes indicacions.

La investigació sociològica dels conflictes d'interès

Una línia de recerca amb importants implicacions pel que fa als conflictes d'interès financers examina el "biaix en interès propi" en les percepcions sobre la justícia: el judici de l'individu sobre el que és just està sovint esbiaixat cap al seu propi interès. En experiments primerencs de Messick i col·ls., els individus que realitzaven una tasca rebien un pagament per repartir entre ells i un altre grup d'individus que realitzaven la mateixa tasca, havent de dividir-la segons veien la seva aptitud. Se'ls deia que: a) l'altre individu treballava el doble de temps en la tasca, b) completava el doble de feina, c) ambdues coses, o d) cap de les dues. Les persones retenien més de la meitat de la retribució si ells mateixos treballaven més temps o completaven més tasques, però trobaven apropiada una divisió igualitària quan ambdues dimensions els eren desfavorables.

Aquesta conducta ajuda a il·luminar els mecanismes psicològics subjacents en els conflictes d'interès financers. En moltes situacions hi ha múltiples interpretacions d'allò que es considera just. Accions que no entren dins

d'alguna d'aquestes interpretacions es consideren, en general i amb poc desacord, com injustes, però quan hi ha múltiples nocions de justícia, els individus tendeixen per defecte cap a aquelles interpretacions que afavoreixen els seus propis interessos. En l'estudi de Messick i col·ls. hi havia dues nocions de justícia competitives: igualtat de pagaments i pagament a partir de l'esforç. Quan els individus responsables de fer la retribució treballaven menys hores i produïen menys, tendien a veure la igualtat com a justa; però quan treballaven i produïen més veien just el pagament segons esforç, així com també qualsevulla mesura de l'esforç que els afavorís.

En una sèrie d'experiments que examinaven les causes i conseqüències del biaix d'autosatisfacció es realitzaven experiments de negociació en què als individus se'ls presentava el material (proves, informes, etc.) d'una demanda legal. Els individus eren aleatoritzats al paper de demandant o d'acusat i havien de negociar un acord en el pagament de l'acusat al demandant. A l'inici, l'acusat disposava d'una dotació monetària per finançar l'acord. Ambdues parts eren penalitzades en funció del temps que trigaven en arribar a un acord i, si no hi havia avinença, el pagament de l'acusat al demandant era determinat per un jutge neutral que havia rebut els mateixos materials.

Prèviament a la negociació, es demanava als individus de predir la decisió del jutge i se'ls pagava segons la seva precisió. Les prediccions dels demandants de la quantitat que atorgaria el jutge eren substancialment majors que les dels acusats, malgrat que cap d'ells tenia relació amb el cas. Quan més gran era la discrepància, menor era la probabilitat d'assolir un acord i, per tant, la de guany dels individus. Això suggereix que les persones són sovint incapaces d'evitar els biaixos, fins i tot quan és en el seu millor interès fer-ho.

En un experiment subsegüent sota el mateix paradigma, es demanava als individus que valoressin la importància de 8 arguments que afavorien el costat al qual havien estat assignats (demandant o acusat) i 8 arguments que afavorien l'altra posició, d'acord amb la percepció d'una tercera part neutral. Els resultats mostraven una forta tendència a veure com a més convincents els arguments que donaven suport a la posició pròpia individual que aquells que afavorien la posició contrària, la qual cosa mostra un cop més les dificultats per tenir una perspectiva neutral, objectiva, quan hi ha un interès personal en arribar a una conclusió determinada. I encara més, quan l'assignació de rols als individus es realitzava després de llegir les transcripcions, és a dir, traient qualsevol motivació cap a un cantó a l'hora d'avaluar els materials, el biaix es reduïa i els casos d'acord augmentaven considerablement. Totes aquestes troballes suggereixen que l'interès propi distorsiona la manera en què les persones sospesen els arguments.

Els mateixos investigadors han intentat, en estudis més recents, reduir el biaix mitjançant l'educació de les persones, mostrant amb detall que tendien a actuar regularment d'una manera esbiaixada i mitjançant proves que assegurassin que eren entesos. Aquestes intervencions van tenir èxit en la mesura que els individus es van convèncer que el seu oponent negociador estava esbiaixat, però que ells mateixos no ho estaven. A més, quan les persones admetien que podien estar esbiaixades d'alguna manera, tendien dràsticament a infraestimar de quina magnitud podia ser el biaix.

Aquests estudis ajuden a explicar com l'interès propi afecta el procés de presa de decisions. En primer lloc, els individus són incapaços de mantenir-se objectius, fins i tot quan estan motivats a ser imparcials i es demostra que el biaix d'interès propi és involuntari. Segons les persones, neguen i sucumbeixen al biaix fins i tot quan reben instruccions específiques sobre aquest biaix, amb la qual cosa es mostra que el biaix d'interès propi és inconscient. En tercer lloc, els estudis mostren que quan hi ha alguna cosa en joc en el resultat, el biaix d'interès propi afecta les decisions indirectament, modificant la manera amb què les persones busquen i sospesen la informació que reben i amb la qual posteriorment basaran les seves eleccions.

Evidència en medicina

La literatura mèdica que tracta dels conflictes d'interès presenta similituds amb la literatura sociològica que aquí s'ha revisat. De la mateixa manera que els participants en els estudis no es veien a si mateixos esbiaixats, el metges refereixen que ells no estan esbiaixats pels acords financers amb la indústria farmacèutica, malgrat que hi ha un nombre substancial d'investigacions que així ho demostren. En un estudi retrospectiu, per exemple, se seguia el personal mèdic de l'hospital que assistia a presentacions realitzades per un conferenciant d'una companyia farmacèutica i s'observava en els assistents una major probabilitat d'indicar com a tractament el fàrmac de la companyia en comparació als que no hi assistien. Tanmateix, la major part del personal assistent no recordava quina companyia havia patrocinat les presentacions.

Tot i que la major part de metges no es consideren a si mateixos esbiaixats, sí que admeten que els conflictes d'interès poden comprometre les decisions d'altres professionals. Un estudi recent entre metges residents trobava que el 61% referia que "les promocions no influeixen la meua pràctica", mentre que sols el 16% creia el mateix respecte als seus col·legues. Està clar que no pot ser veritat que la major part dels metges no estan esbiaixats i que la majoria dels altres metges sí que ho estan. Per altra banda, els estudiants de medicina creuen que els regals són més problemàtics per a altres professions que no per a la seva. Aquesta troballa és anàloga amb aquella altra de la socio-

logia que mostra que el biaix es pot reconèixer, però sols en els altres.

Com altres biaixos d'interès propi, el biaix a l'hora de prescriure es mostra involuntari. Orlowski i Wateska van seguir el consum de dos fàrmacs després que 20 metges de la seva institució assistissin a cursos de formació continuada patrocinats per les companyies farmacèutiques que produïen els fàrmacs. La utilització d'aquests fàrmacs documentats en els seminaris s'incrementà en la pròpia institució i respecte a la mitjana nacional durant el mateix període. Tanmateix, excepte un metge, tots els altres negaven que l'assistència a la formació continuada pogués influir en la seva conducta abans d'assistir-hi. El fet de preguntar sobre el biaix i fer als metges més conscients del biaix potencial al participar en el seminari no va evitar que la formació influís en les decisions dels metges.

Els malalts, que semblen més preocupats que els professionals per l'efecte de biaix dels regals, sembla que reflecteixin el biaix en interès propi d'aquests en creure que són altres metges i no pas els seus els susceptibles al biaix pels regals. Una assumpció implícita del model d'elecció deliberada probablement configura els punts de vista dels pacients sobre el seu metge. De la mateixa manera que la majoria de pacients no es pot imaginar que el seu metge, de forma intencionada, posi els seus interessos monetaris per damunt dels interessos dels seus pacients, tampoc es poden imaginar que les accions dels metges puguin estar esbiaixades.

Implicacions polítiques

La comprensió dels conflictes d'interès que sorgeix de la recerca sociològica té importants implicacions polítiques. Les intervencions esmentades anteriorment (limitar la grandària del regal, iniciatives formatives, declaració obligatòria) és improbable que eliminin el biaix ja que es fonamenten en un model de conducta humana defectuós. El fet que els individus no siguin conscients dels seus biaixos, fins i tot quan se'ls mostren, suggereix que el problema no es pot tractar de manera efectiva a través de la formació. Es poden mostrar conductes ètiques a través de l'estudi de casos, però és difícil que aquests repliquin tan de prop les situacions de conflictes d'interès que els professionals es troben en la realitat, amb la qual cosa, en no poder evitar circumstàncies mitigadores, sobre la porta a les interpretacions en interès propi sobre l'adequació o no de la conducta.

La troballa d'un fort biaix, fins i tot en estudis en què hi ha poc en joc, suggereix que la recomanació de limitar la grandària del regal és poc probable que elimini el biaix. El fet que els regals petits poden esbiaixar subtilment la manera en què s'avaluen els arguments fa que puguin ser sorprenentment influents. L'omnipresència de la quincalla que dona la indústria farmacèutica és una prova de la

seva efectivitat; per quina altra raó una empresa que pensa en els guanys ho continuaria fent? És per això que les polítiques contra els regals no poden limitar-se als regals grans.

Finalment, les concepcions errònies sobre els conflictes d'interès van en contra de la seva declaració com un antídoto del biaix. La manifestació pública de conflictes d'interès sols pot ser efectiva si aquells que n'estan assabentats poden pensar racionalment en conseqüència, traient valor a les informacions que reben d'aquells metges que declaren el conflicte. La major part de malalts, tanmateix, tenen poca idea sobre això. Per exemple: quin grau de descompte haurien d'aplicar els malalts a la recomanació del seu metge per tal que participi en un assaig clínic, si són informats que ell traurà un benefici financer de la seva participació?

Una investigació sociològica recent sobre auditories suggereix, de fet, que la declaració de conflictes d'interès pot tenir un efecte pervers. Els individus foren assignats aleatòriament al paper d'estimador o d'assessor. Els primers eren retribuïts estimant de manera acurada el valor d'un gerro ple de monedes que veien a distància. Els assessors, que ho veien de més a prop, suggerien valors als estimadors, però eren retribuïts segons quant alta, més que no pas quant precisa, era la conjectura de l'estimador. A la meitat dels assessors se'ls exigia que declarassin els seus incentius per les valoracions altes que donaven als estimadors. Els assessors que declaraven els incentius als estimadors suggerien valors més alts. Els estimadors, però, no descomptaven suficientment que el suggeriment rebut i les estimacions fetes amb la informació dels incentius dels assessors eren més altes que les realitzades per aquells que no declaraven conflictes d'interès. Com a conseqüència, quan els assessors declaraven conflictes, els estimadors feien menys diners i els assessors més.

Donat que el biaix que indueixen els interessos monetaris és inconscient i involuntari, hi ha poca esperança de controlar-los quan existeixen interessos crematístics. Les

implicacions per als regals de la indústria són simples: s'haurien de prohibir. L'Associació Americana d'Estudiants de Medicina ha començat una iniciativa que apresa els metges a refusar els regals provinents de la indústria, però hom es pregunta si aquest idealisme es podrà mantenir enfront als incentius que probablement trobaran al llarg de les seves carreres.

Les companyies farmacèutiques saben que els regals influeixen els professionals, la qual cosa explica per què les mateixes empreses restringeixen als seus propis empleats l'acceptació de, fins i tot, regals petits. No és hora que els metges adoptin restriccions semblants en els regals per tal d'eliminar la seva vulnerabilitat als biaixos inconscients?

Altres conflictes d'interès dels professionals poden ser més difícils o costosos d'eliminar. Per exemple, exigir que siguin metges diferents els que recomanin i els que duguin a terme un procediment determinat ajudaria a restringir la motivació d'alguns professionals per recomanar procediments innecessaris dels quals obtenen un guany personal, però limitaria l'elecció dels pacients i augmentaria els costos. De la mateixa manera, tot i que moltes consultories poden servir com a manera encoberta d'incentivar determinades prescripcions, prohibir als professionals que puguin servir a empreses farmacèutiques com a consultors pagats dificultaria les activitats d'aquells que tenen un paper essencial en la transmissió de dades importants als fabricants de medicaments. És potser per això que la patronal de la indústria farmacèutica americana i l'Oficina de la Inspecció General de Salut i Serveis Socials permeten que les companyies contractin metges com a consultors donada la situació, un xic ambigua, que hi ha "una necessitat legítima d'aquests serveis".

Seria costós, per no dir impossible, pretendre eliminar tots els conflictes d'interès, però hi ha algunes intervencions que són òbvies i relativament simples. Calen mesures d'aquesta mena si els professionals volen mantenir l'amplia confiança pública de què gaudeixen.